

www.bababiz.com



Christian H. Godefroy

Cómo Hacerse Rico

En Internet

**Sin Tener Página Web ... Antes de la
Medianoche!**

Traducción: María Lladó Pol

©2005, Edi-Inter BV, Lelystad, todos los derechos reservados para todos los países

Por favor, si lo ha pagado ya, siéntase libre de REVENDER este EBOOK. Comprándolo, ha adquirido también el derecho de venderlo en versión electrónica en internet, bajo 3 condiciones :

- f* No puede venderlo a menos de US\$23 o 17,95 Euros, ni ofrecerlo como regalo.*
- f* Puede guardarlo intacto tal y como lo recibió.*
- f* No hacer spam para venderlo. El spam es un correo comercial no solicitado dirigido a una o varias personas que no le conocen a usted. *

Puede guardar para usted todo el dinero que así gane.

*Claro, si usted no respeta alguna de estas condiciones, el derecho de reventa le es retirado inmediatamente, y el autor se reserva el legítimo derecho de reclamar los daños y perjuicios ocasionados.

INDICE

<i>INDICE</i>	3
<i>Prólogo</i>	5
<i>Introducción</i>	6
<i>El mercado más grande del mundo</i>	12
<i>Cómo aprovechar esta oportunidad</i>	13
<i>El secreto de su éxito</i>	14
<i>Los trucos de los profesionales</i>	14
<i>Los anuncios AdWords</i>	21
<i>Venda los productos de los otros</i>	22
<i>Conviértase en "afiliado"</i>	23
<i>¡No tiene sitio, Venda !</i>	24
<i>ADVERTENCIA</i>	25
Herramienta para palabras clave de AdWords de Google.....	30
<i>Algunas claves</i>	32
<i>¿Dónde encontrar buenos programas de afiliación?</i>	33
<i>Una dirección interesante</i>	35
<i>Gane más que el precio del producto</i>	35
<i>Elija productos de margen amplio</i>	36
<i>¿Cómo hacer para vender sus productos sin sitio?</i>	36
<i>Combinación ADWORDS/AUTORESPONDER</i>	39
<i>Comprar y vender</i>	40
<i>Observe, esto le dará ideas</i>	44

<i>Cómo funciona Ebay</i>	<i>45</i>
<i>¿Cómo servirse de Ebay</i>	<i>46</i>
<i>Algunos trucos para Ebay</i>	<i>47</i>
<i>Otra Idea ¡!: venda sobre Ebay objetos GRATIS.....</i>	<i>53</i>
<i>Intente los competidores de Ebay.....</i>	<i>53</i>
<i>Las ventas más fáciles a hacer: Deremate.....</i>	<i>54</i>
<i>Tenga su tienda en AMAZON.....</i>	<i>55</i>
<i>Una clave para obtener resultados rápidos.....</i>	<i>55</i>
<i>Los últimos frenos.....</i>	<i>57</i>
<i>Test.....</i>	<i>65</i>
<i>Pequeño Catálogo de herramientas de éxito</i>	<i>68</i>

Prólogo

El pequeño libro que está entre sus manos no tiene otra ambición que desarrollar el espíritu de empresa que bulle en usted. Esta obra excluye los aspectos legales de cada país que no incumben al autor. Es imposible entrar en el detalle de la normativa que es función en gran parte de la situación personal de cada uno.

Si, por ejemplo, usted es asalariado, lo mejor es pedir a su jefe la autorización de ejercer la actividad secundaria que intenta. Y antes de incluso decidir su elección, le invito a que consulten un jurista (abogado, consejero jurídico...)

La legislación les autoriza hasta cierto punto, variable según los países, a vender objetos sin declarar impuestos, hasta un límite máximo. Pasado éste, deben declarar la renta obtenida.

Las esperanzas de ganancias son variables y en función de cada individuo. El autor se comprometió a revelar los medios, pero no puede ser tenido por responsable de lo que en realidad cada lector decida.

Como en toda empresa, los resultados últimos no son una garantía de futuros resultados pues, todo depende de sus capacidades personales, su experiencia, su motivación, y de su perseverancia.

Introducción

Las numerosas tensiones de nuestra sociedad de consumo, la inseguridad que conocen muchos empleados o contratados, dan deseos de ya no depender solamente de un empleador para garantizar la satisfacción de las necesidades y los deseos propios.

¡Hace ya más de 30 años que, no tengo jefes, y, créame, cuando se ha probado al placer de permanecer en casa ganando dinero y al mismo tiempo mejorar su vida, es difícil ¡dar marcha atrás!

¿Y la inseguridad, me dirán? ¿QUÉ inseguridad? Estar por cuenta propia brinda mayor seguridad, ciertamente, que trabajar para algún otro. Cuando pienso en todos mis amigos que a los 55 años se hicieron "pre-jubilar" de la empresa de la cual dependieron siempre, ¡sin luego poder encontrar trabajo!

Internet permite verdaderos milagros. Por ejemplo: ¿se imagina usted a una persona que vive en un país donde el salario medio mensual es de 100 dólares?.

¡Le será fácil, con Internet, duplicar, triplicar, cuadruplicar esta renta! Podrá así quizá, vivir una familia entera, y hasta todo un pueblo.

Antes de que usted se lance a la acción, permítame sin embargo, algunas advertencias. Empecé asuntos que fracasaron. Eso me enseñó mucho. Quizás más que mis éxitos. Conocí buenos resultados y también reveses ...

He aquí las conclusiones que extraje:

1. – Lo más importante es su MOTIVACIÓN

Para salir bien, es necesario que su voluntad esté apoyada en una fuerte y perseverante motivación.

Si usted no es entusiasta, el primer obstáculo se volverá una montaña rápidamente insuperable. Pregúntese pues si lo que eligió usted realmente le agrada, si dentro de 10 años estará satisfecho aún de ejercer su actividad, si su capacidad y sus centros de interés han sido tomados en cuenta para su nueva orientación.

Utilizando una expresión popular, es necesario "querer y creer en ello". Insuficientes palabras, aunque bellas: sepa que existen técnicas para motivarse. Visite el [«Club Positivo»](#) para ello.

2. – No improvise: sea « profesional »

Si muchos fracasos se deben a una profunda falta de motivación, todavía hay más asuntos que abortan porque han sido mal preparados.

He aquí algunas ideas para convertirse en un verdadero profesional:

A - Lea todo lo que pueda encontrar respecto a la actividad que usted eligió, y suscríbase a revistas profesionales y boletines informativos gratuitos que hay en Internet. Anote todo lo que encuentre interesante en un cuaderno. Reléalo regularmente.

B - Participe en los foros de Internet, infórmese respecto de las organizaciones profesionales que hay y entrevístese con personas que ejercen este oficio o un oficio similar. Explíqueles lo que usted desea hacer. Déjelos hablar. No dude en pedirles consejo.

C - Es necesario saber acumular las herramientas de investigación y utilizar todos los medios modernos puestos a su disposición en Internet. Yo utilizo principalmente [Google](#), pero existen muchos otros servicios.

D - Aunque tenga éxito, no se contente con lo logrado: siga aprendiendo, buscando, perfeccionándose. El espíritu de empresa se basa en gran parte en esta capacidad de indagación, para proyectarse al futuro, para innovar, para asimilar nuevos datos y para transformarlos en potencial creativo. No obstante, no confunda "perfeccionarse" con "ser perfeccionista". Como decía Winston Churchill "el PERFECCIONISMO se deletrea ¡PARÁLISIS!"

E - Un verdadero profesional es organizado, tiene palabra, hace un favor a sus clientes, es honesto y competente.

F - No abandone su trabajo actual antes de ganar **4 veces más al mes** su renta actual. He visto, demasiado a menudo, personas entusiasmarse, y nadar sin guardar la ropa. Una actividad en Internet tiene ingresos variables, no haga proyecciones de este tipo: ¡he ganado X este mes, por lo tanto eso da X multiplicado por 12 al año...! Usted puede ganar tanto más ¡o menos!

3. - Sea positivo

Escuche la opinión de los que salieron bien, y solamente en el ámbito en donde salieron bien. ¡Si yo hubiera tomado en consideración el concepto de todos los buenos consejeros a quienes yo decía querer editar mis Cds, no hubiera hecho nada ("Si se van a copiar tus Cds, es tan fácil!")

Sea positivo y perseverante. No se trata de "ver de color de rosa" subestimando los problemas que pueda encontrar, sino por el contrario, de abordarlos con objetividad

persuadiéndose de que son superables y que las dificultades, las frustraciones o los sufrimientos ocasionales son escalones que deben superarse para llegar al éxito.

Para ayudarle a convertirse cada vez en una persona más positiva en su vida diaria, puede consultar para su beneficio el [Club Positivo](#) : inscríbese y recibirá periódicamente algunos textos que deberá meditar para canalizar su tensión.

4. - Exprese su personalidad

Si analiza los éxitos, ellos siempre se basan en las aspiraciones y los gustos de una personalidad señalada.

La idea es salir bien, en un área que a usted le agrada y ser al máximo posible, usted mismo.

¿Le gusta el arte? Encuentre una vía en este ámbito. ¿Le gustan los animales? Encuentre un medio para solucionar los problemas de sus amos. ¿Le gusta el deporte? Numerosas personas hicieron fortuna en Internet proponiendo una entrega en forma controlada por e-mail, etc.

5. - Salga de las sendas ya transitadas y de ideas ya hechas.

Es necesario saber inspirarse en el éxito de los otros pero y, pensar de manera original, transversal.

Un ejemplo: la mayoría de la gente cree que es necesario tener dinero para ganarlo. Cada año, veo a alguno de mis corresponsales o, a un amigo lanzarse a las ventas en Internet haciendo un bonito sitio enviando incluso correos electrónicos a 50.000 personas. ¡Error! Es inútil invertir

mucho para ganar mucho.

Siempre existe un medio para empezar poco a poco y crecer sin tomar riesgos no previstos. Se puede escribir a 1.000 personas, o a 200, y esperar. Si hay suficientes pedidos, se sube a 5.000, pero nunca, NUNCA se debe comenzar sin probar de antemano, el mercado o la clientela. Lo veremos, existen herramientas para eso.

Salir de las sendas ya transitadas, es también consagrar una parte del dinero que se gana, en pruebas, en proyectos, en nuevas búsquedas.

Si no sondea el terreno, no encontrará nunca el filón.

6. - Tome el tiempo para reflexionar

Al contrario de lo que comúnmente se piensa; el ocio, el tiempo de la reflexión, forma parte del tiempo de trabajo. Váyase de fin de semana, tome vacaciones - incluso cortas -, aíslese, y reflexione en el "por qué" y el "cómo" de lo que usted hace. La acción bien encaminada comienza por un pensamiento correcto.

Las batallas se ganan tanto en los planos como sobre el terreno.

Pulse [aquí](#) para pasar al siguiente test :

Pruebe : [Sus oportunidades de Éxito en la Venta por Internet.](#)

La prueba lo espera en una página Web. He aquí su « look »

AGREGAR LINK DE LA PAGINA PRUEBA, EN TODA ESTA FRASE :

Sus oportunidades de éxito en la venta por internet.

1. Gusta de las cifras
 Sí, en efecto
 No, no es mi caso
2. Compra frecuentemente por correspondencia o por internet?
 Sí, en efecto.
 No, no es mi caso
3. Gusta de leer publicidad
 Sí, en efecto.
 No, no es mi caso
4. Escribe con frecuencia
 Sí, en efecto.
 No, no es mi caso
5. Usted es curioso, gusta de lo que es nuevo
 Sí, en efecto.
 No, no es mi caso
6. Sabe persuadir, tiene nociones de venta
 Sí, en efecto.
 No, no es mi caso
7.

El mercado más grande del mundo.

En poco tiempo, Usted va a recuperar la inversión que hizo comprando el presente ebook.

Sin salir de casa,

- f Lo que requiere es :
- f El acceso a un ordenador
- f Una cuenta en el banco
- f Una tarjeta de crédito (útil pero no indispensable)
- f Tiempo,

va a poder enriquecerse. Ganar además un poco de dinero, o mucho dinero, según su talento, sus esfuerzos, su perseverancia.

Algunas personas, con las herramientas de las que vamos a hablar, ganan decenas de miles de euros o dólares cada año. Otros - muy poco es verdad - llegan a la mitad del millón. Más de 70.000 personas viven solamente de las ventas que hacen en [Ebay](#).

Cualquiera que sea el beneficio que obtenga, tome todo esto como un ejercicio.

Internet es el mercado más grande del mundo. Son cientos de millones de personas que se conectan, día y noche, sobre toda la superficie del globo terrestre.

Estas personas compran en Internet. Según un artículo que acabo de leer, en Francia, por ejemplo, las compras en Internet se duplicaron en los últimos 6 meses. Cada día, Google registra 200 millones de solicitudes.

Un estudio publicado en el 2005 por 10x Marketing LLC, revela que la población latinoamericana en línea creció de 21 Millones en el 2000 a 53 Millones en el 2005, o el equivalente a 252.3%

Cómo aprovecharse de ello.

Abrir una tienda en Internet cuesta bastante, en tiempo y en dinero. Y hay muchos obstáculos. Es mejor comenzar por cosas más simples.

¿Cuáles son, en su opinión, los sitios más visitados en Internet?

.....
.....
.....

Encontrará la respuesta de los más visitados en español:

http://www.alexacom/site/ds/top_sites?ts_mode=lang&lang=es

<http://www.alexacom/>

Observe esta lista. Hay 2 lugares que van a hacerle ganar dinero. 2 lugares que tienen cada día millones de visitantes.

Estos son:

[GOOGLE](#)

[EBAY](#)

Estos 2 lugares van a ser su tienda personal. Si compra una tienda, es mejor estar en un lugar por donde pasa mucha gente.

Estos 2 lugares le dan acceso a **la mayor clientela que nunca haya existido sobre Tierra.**

El secreto de su éxito

Dos de estos lugares venden, uno, [GOOGLE](#) revolucionó Internet con su programa "AdWords". Antes de ver cómo sacar provecho inmediatamente (sí, con esta herramienta usted podría ganar dinero hoy antes de esta medianoche), debe desarrollar una técnica que poca gente conoce: la venta por escrito.

Si Usted quiere convencer a alguien, es necesario comenzar por convencerse a sí mismo. ¿Cómo hacer?

a) - **Acumule toda la información posible e imaginable sobre su producto.** Interrogue a los vendedores, a los clientes, al fabricante. Lea el modo de empleo. Utilíselo. Trate de "venderlo" a otras personas. Vea sus reacciones, sus preguntas, sus objeciones.

b) - Reflexione sobre las motivaciones de compra. Entre las grandes razones para actuar, de las personas, está:

SEGÚN CADA CASO :

Seguridad

Orgullo

Novedad

Comodidad

Dinero Sexo

c) - **Deje trabajar a su inconsciente.** Deje de lado su proyecto durante algunos días.

Los trucos de los profesionales

1.- Cómo captar la atención

Decenas de páginas están consagradas a este tema en mi curso de redacción publicitaria "Cómo escribir una carta que vende" ([pulse aquí para saber más al respecto](#)). Pero he aquí ya algunos trucos:

a) Cree un "gancho", es decir, una frase de 25 caracteres o menos (para AdWords) que haga una **PROMESA** de una forma atractiva y dinámica.

b) Use una de las palabras más vendedoras en este gancho:

USTEDES/NUEVO/GRATUITO/CÓMO/SECRETO

c) Inspírese en ganchos que con frecuencia ya estén publicados en la prensa. Por ejemplo, ve regularmente pasar un anuncio cuyo gancho dice: "se los juzga por su cultura". Si usted, vende lámparas para broncearse. ¿Por qué no intentar un anuncio que comience por: "se le juzga por su buena apariencia"?

O también, observe el paso regular de un anuncio sobre "cómo recibir CD o DVD a mitad precio o incluso gratuitamente" (tenga en cuenta que este gancho implica 2 de nuestras palabras fetiches: Cómo y Gratuitamente). Si vende vino, intente "cómo recibir botellas de un buen vino a mitad precio, o incluso gratis?".

Ponga atención, si se inspira en un buen gancho, de **no dejar en mal lugar la publicidad** en cuestión, y de no hacerle competencia. ¡Si no habría "competencia desleal" castigada por la ley!

d) Combine varios ganchos que funcionen.

2. - Hable de **ventajas y no de **características****

Su cliente compra lo que el producto puede significar para

él, más que el producto mismo. Las características técnicas de su producto vendrán como pruebas, en un segundo momento. Comience por prometer, luego dé una imagen de lo que pasará cuando su cliente tenga su producto. Por ejemplo:

"Existe ahora una técnica simple para adquirir una memoria potente y fiel. Tanto en su trabajo como en sociedad, con este método, usted tendrá más seguridad y confianza en usted mismo.

Se le observará con más admiración y consideración. Pensará más claramente y se expresará con facilidad."

Las Frases del tipo "se les observará con más admiración y consideración" son descripciones **de ventajas** y no de características del método.

3. - Haga frases cortas

Compare estos dos textos:

"Es usted quizá, como yo mismo lo era, escéptico, y aún así, me convencieron completamente, y voy a decirle por qué."

y

¿"Es escéptico, eh?" También yo lo era. A pesar de todo, me convencieron. Completamente. Escuche por qué:

El segundo tiene mucho más "punch".

Las **frases cortas** son más fáciles de leer y más dinámicas.

4. - Haga párrafos cortos

Leer textos "ladrillo" es difícil. Corte sus párrafos en otros

más reducidos. Vaya cada vez a la línea.

5. - Los días 4 "P"

He aquí un plan fácil a seguir, y que da excelentes resultados. Cada "P" corresponde a una etapa.

Prometa (ya lo vimos).

Peine (haga un retrato de su cliente obteniendo los resultados que él espera de su producto sacando todas las ventajas).

Pruebe (responda a la pregunta "Qué es lo que me prueba que lo que usted dice es cierto?" Dé fechas, cifras, testimonios, dictámenes de expertos, características).

Empuje (poussez, en francés): (Sí, **empuje a su lector a la ACCIÓN** ¡Si no da buenas razones a su cliente para actuar **inmediatamente**, él aplazará la decisión para más tarde. Acuérdesse: Más tarde quiere decir **nunca!**).

6. - Los "trucos" de David Ogilvy

Este gran publicista revela en su obra "Las confesiones de un publicista" (Hachette), los siguientes trucos, para aumentar los resultados de un anuncio en prensa:

a) Ponga una letra florida.

Una letra florida es una letra más grande al principio del texto, como la U adjunta. La letra florida aumenta el porcentaje de lectura en un 15%...

b) Cuando ponga una fotografía, añada una leyenda.

La gente lee en primer lugar la leyenda, a menudo incluso antes de leer el texto. No pierda esta ventaja, "de en el clavo" con las leyendas.

c) No dude en hacer textos largos.

Si usted es interesante, será más convincente que con textos cortos. Muchos de los mejores anuncios del mundo están llenos de texto. Es necesario argumentar para convencer, y para argumentar se requiere espacio. Si la gente no lee, no es porque sea largo: ¡es porque es aburrido!

d) Deje blanco entre párrafos.

Al dejar blanco entre los apartados y al poner la primera línea de cada apartado ligeramente retirada, aumentará su porcentaje de lectura del 20 al 70%.

e) No ponga más de 2 caracteres tipográficos diferentes. Si no el ojo se perderá en el bosque de caracteres diferentes. Eso hará perder la unidad, y en consecuencia el "punch" de su texto.

F) No ponga textos en "Negro al blanco".

El "negro al blanco" es una manera de poner las cartas en blanco sobre fondo negro o de color oscuro. Este modo de presentar los textos hace que disminuya la lectura en más del 10%.

7. - Hable al lector de él y no de usted

Si usted sólo se acuerda de una cosa, ¡que sea ésta! Suprima de su carta o su texto las siguientes palabras:

Yo, Nuestro, Mi, nuestros mi, mis, nos

Sustitúyalos por éstos:

Usted

Su

Sus

El lector sólo se interesa por sí mismo. Háblele de él, de sus problemas, de su vida, de lo que va a aportarle su producto. La única excepción a esta regla es el testimonio. Si da prueba sinceramente de lo que aporta su producto, y que su lector puede identificarse con usted, tiene entonces usted, derecho al "yo".

8. - Ofrezca un regalo

No olvide vender su regalo, es decir, argumentar sobre sus calidades y sus ventajas.

9. - Ponga una P.D.

La Universidad de Columbia en Nueva Cork realizó un estudio sobre la lectura de los anuncios. ¿Cómo el lector medio lee una carta? Los resultados son asombrosos:

- 1) El lector comienza por **leer el gancho**, para ver de que se trata.
- 2) **Busca a continuación la firma**, el encabezamiento, para identificar al remitente.
- 3) Lee a continuación la P.D.

Usted puede, si es corto, escribir su P.D., en manuscrito enviado por fax.

10. - Haga una oferta tentadora

Ya hablamos del regalo. Puede ofrecer uno si el pedido ha alcanzado un determinado monto, o si su cliente lo devuelve antes de tal fecha.

Pero hay otros elementos en la oferta:

a) El precio:

Hay precios atractivos y otros que lo son menos. El ideal sería cotejar el precio, pero la ley lo prohíbe. La única solución consiste en crear varios productos, con opciones y en consecuencia con precios diferentes.

A veces, es mejor vender barato y vender más. Otras veces, un precio elevado se justifica mejor.

Puede hacer "precios de lanzamiento", "precios especiales", "precios aniversarios", "saldos", "ofertas" ... Desde el momento que tiene una buena razón que justifique un precio especial, aumentará sus rendimientos.

Si utiliza precios fijos, no ponga precios "redondos": 49 parece mucho menos que 50, 39 que 40 etc.

b) El crédito y las condiciones de pago

Si su producto supera los US\$ 130 o 100 € vale la pena intentar un cobro en 2 ó 3 cuotas, o un crédito. No parta del principio que la gente es deshonesto. La hay, claro está. Pero son excepciones. **En su mayoría, la gente es honesta.**

c) La garantía

Ofrezca garantías. Garantía de devolución: "satisfecho o reembolsado". Sea generoso en los plazos.

Garantía de funcionamiento: un año mínimo. Y más tiempo si el producto lo permite.

Garantías de todo tipo: consejos, "reembolso de la diferencia si lo encuentran más barato en otro sitio",

intercambio por otro producto, etc.

Hemos visto la parte fundamental para escribir un texto que vende.

Terminemos este capítulo con el dictamen de uno de los mejores redactores, o "copywriters" del siglo: Joe Karbo.

"Voy a decirles cómo escribir una publicidad en 4 palabras:" La mayoría de la gente que hace "Publicidad" adopta inmediatamente un estilo complicado. O intentan ser terriblemente inteligentes. O utilizan palabras que - y que nosotros también - tenemos que buscar en el diccionario. El resultado es un lenguaje especial que llamo la "verborrea publicitaria". Sólo tiene un problema: no comunica. No es personal. No tiene ni piel ni carne. Y menos aún "tripas"

(...).

Su texto debe utilizar las mismas palabras que las que utilizaría hablando a otro ser humano. Si añade un lema o una observación especialmente astuta, elimínela. O ella lo eliminará. En cuanto la gente toma conciencia de su "estilo", usted los ha perdido.

Usted sabe ahora vender por escrito. Va a pasar anuncios [Google AdWords](#) para vender. Veamos cómo.

Los anuncios AdWords

Cuando Usted busca en Google, ha observado, seguramente, a la derecha de la pantalla, los anuncios de 4 líneas:

Bolsa

Convertor, cotizaciones, preguntas frecuentes, y más - Cuenta gratis!

www.fxcmespanol.com

Bolsa

Opere en **Bolsa** en Tiempo Real
Comprar y Vender Acciones Fácil!
Broker-Online.Rebajas-Ya.com

Baja Gratis Manual Forex?

La más completa Guía para
el inversionista de Divisas

www.MonedasOnline.com

Será su primera herramienta de venta.

¿Pero vender qué, me dirán? ¡No tiene quizá nada que vender!

Venda los productos de los otros

Si vende sus propios productos, tendrá gastos: gastos para crear el producto, gastos administrativos, gastos de representación, toda clase de gastos. Al final, su ganancia neta será quizá de 5 ó 10 %.

Un ejemplo: las casas de edición, en término medio, tienen cada año una utilidad final de 6 al 7% del volumen de negocios.

¡Pero si venden los productos de los otros, usted puede **ganar MUCHO MAS!**

¡Puede ganar el 10, 20, quizá incluso 50%! Y, en algunos casos, ganara más dinero que el volumen de negocios que realiza.

¿Imposible? Voy a mostrarle en un momento que es

realizable.

Sí, me dirá, pero si es para promover el Viagra o los casinos, eso no me interesa.

¿Qué diría vender ordenadores?

¿O libros?

¿Juegos?

¿O programas informáticos?

¿Qué diría de vender el último programa de moda o un sistema de cobro fácil de tarjetas de crédito, o del superventas (Best-seller) del que se va a hablar esta noche a la televisión?

Conviértase en "afiliado"

DELL no se convirtió en el más grande vendedor de ordenadores completamente solo. Constituyó una red de vendedores sobre la pantalla.

AMAZON no se convirtió en el primer vendedor de libros del mundo sin ayuda. Amazon transfiere cada mes millones de Dólares o Euros a sus 400.000 "afiliados". Los lugares que acabamos de ver tienen afiliados.

¿Qué es un afiliado? Es una persona que envía clientes a un lugar y luego recibe comisiones. ¿Pero usted no tiene clientes? - No hay problema, Google va a aportárselos.

Uno de los hombres más ricos del mundo fue Calouste Gulbenkian. Se lo nombraba "el Sr. 5%". ¿Qué hacía? Ponía en relación propietarios del campo de petróleo y sociedades petrolíferas. Y recibía un 5% sobre todas las transacciones.

Usted va a hacer lo mismo. Va a tomar clientes de GOOGLE, conducirlos a lugares que aceptan afiliados, y **recibir una comisión.**

Un ejemplo: se entera que una sociedad que tiene un programa de afiliados tiene un nuevo producto: un programa informático antispam. Se registra como afiliado, recibe un "vínculo" especial, del tipo:

<http://www.cosa-maquin.com/eg/id?234567>

Cuando pulse este vínculo traerá al cliente al sitio con su patrocinio, y el cliente tendrá su ordenador "caracterizado" por una galleta (cookie), un pequeño fichero que dice "este Sr. llegó a través de nuestro afiliado N°: X".

A continuación, pruebe anuncios [AdWords](#) en Google. El [método de empleo](#) y los consejos de utilización de AdWords

– que valen por todos los libros más costosos que se les propondrán sobre el tema - están [aquí](#)

por ejemplo:

"Cansado de Spams?"

La solución simple y definitiva en www.nuncajamaspam.com.

Aquí, puede poner la dirección del lugar vendedor, o una dirección suya. Pero cuando se presionará esta dirección, el vínculo efectivo será

<http://www.cosa-maquin.com/eg/id?234567>

o sea SU vínculo de afiliado.

¿ Lo ve ahora , SIN SITIO Y CON VENTAS ?

¡No tiene sitio, y vende!

Ve?. ¡No tiene sitio y usted vende! No hay sino que encontrar las palabras clave, probar varios ganchos, y a comparar sus gastos y sus beneficios.

Todo eso puede hacerse en un día. Google le da resultados casi inmediatos, y los afiliados le abren una cuenta a la cual

pueden acceder para ver sus resultados.

ADVERTENCIA

Muy a menudo, los afiliadores quieren que tengan un lugar. Dos soluciones para esto: efectivamente hacer un lugar minimalista. Por US\$ 1.28 ó 1 euro al mes, por ejemplo, puede tener un lugar y un nombre de dominio bueno para usted, en <http://www.tripod.lycos.es>

O seleccionar las afiliaciones que no piden obligatoriamente sitio. Muchos editores, por ejemplo, no obligan. Esto requiere de una investigación personal. Le daré algunos, pero podrán encontrar muchos otros a través de un buscador.

Para encontrar los lugares que propone un programa de afiliación, mecanografié, por ejemplo, una búsqueda en

"nuestro programa de afiliación"

Uno de los que le recomiendo porque, y es uno de los mejores y que podrá utilizarlo para vender el presente libro, es el del Club Positivo.

Si domina el inglés, no hay problema: el mundo anglófono es menos puntilloso y cientos de lugares proponen una afiliación sin pedirle tener un lugar.

Si no tiene lugar y quiere comenzar a ganar muy rápidamente un poco de dinero antes de ir más lejos, le aconsejo pues utilizar a [Google Adwords](#) con una cuenta Ebay sobre la cual venden objetos o ebooks - o una cuenta en [deremate.com](#). Así pasará a las ganancias de afiliación en segundo lugar.

Al principio todo parece un poco complicado. Es necesario tiempo para acostumbrarse a las cosas nuevas. No olvide que está aprendiendo una manera de ganar dinero desde su domicilio. Eso vale la pena consagrarle esfuerzos,

investigación, y reflexión. Veamos en detalle cómo proceder

Comience por inscribirse en [Google](#):

Consiga nuevos clientes en menos de 15 minutos.

Los anuncios de AdWords de Google le permiten llegar a nuevos clientes en el preciso momento en que éstos buscan sus productos o servicios.

Con AdWords de Google puede crear sus propios anuncios, elegir las palabras clave que los hagan

coincidir con los usuarios y pagar sólo cuando se haga clic en ellos.

Los anuncios de AdWords de Google aparecen tanto

en Google, como en los sitios asociados.

egístrese ahora

Luego elija su lengua y los países en los cuales quiere pasar sus anuncios:

Segmentación regional y local: mejora el alcance de sus anuncios

Con AdWords, podrá segmentar sus anuncios para que se publiquen en ubicaciones geográficas específicas. Puede elegir la segmentación por país o delimitar el campo de acción en función de las segmentaciones siguientes:

(ir a la web)

Elija los países e idiomas en los que desea publicar la

campana.

Por ejemplo, si selecciona **Español** y **Todos los países**, sus anuncios se mostrarán a usuarios de cualquier país que tengan la preferencia de idioma de Google establecida como Español .

The screenshot shows a configuration window titled "Paso 1 de 4: Países e idiomas objetivo" with a "Detalles" link in the top right corner. It contains two dropdown menus: "Idiomas" with options "Danés", "Español", "Francés", and "Holandés"; and "Países" with options "Todos los países", "Estados Unidos", and "Reino Unido". Below the menus is a note: "Para seleccionar varios países, mantenga pulsada la tecla control o la tecla de opción." At the bottom is a button labeled "Guardar y continuar »»".

Pase ahora a la etapa siguiente que le aconseja Google:

A. Cree un anuncio.

Primero, asigne un nombre a su grupo de anuncios. A continuación, puede crear tres líneas de texto de anuncio con un total de 95 caracteres. Introduzca en el campo **URL visible** la URL del sitio Web que desea mostrar en su anuncio de AdWords. Ésta no debe superar los 35 caracteres. La **URL de destino** puede contener hasta 1.024 caracteres y representa la página Web real a la que accederán los usuarios después de hacer clic en su anuncio.

A: Crear anuncios. Detalles

Para crear el anuncio, introduzca una cabecera, dos líneas descriptivas y una URL.

Ejemplo:

Artulugios S.L.
Gran variedad de artulugios.
Descubre nuestras ofertas.
widgets.google.com
Interés: ■■■■■

Para maximizar su porcentaje de clics (CTR, clickthrough rate) y la posición del anuncio debe introducir el texto más concreto posible en las líneas de descripción y asegurarse de cumplir con los requisitos en cuanto al formato y el contenido del anuncio que se recogen en la [guía editorial de AdWords](#).

Cabecera (máximo de 25 caracteres)

Primera línea descriptiva (máximo de 35 caracteres)

Segunda línea descriptiva (máximo de 35 caracteres)

URL Visible (35 caracteres como máximo)

URL de destino (1 024 caracteres como máximo)

El anuncio permitirá el enlace con esta URL, si lo desea, puede ser distinta a la "URL Visible" introducida antes. La URL no debe generar anuncios emergentes y debe permitir el retorno a Google con un solo clic en el botón Atrás del navegador.

B. Seleccione las palabras clave.

Cada palabra clave debe formar una línea propia (pulse **Intro** en el teclado después de escribir cada palabra o frase). Asegúrese de que las palabras clave que introduzca sean específicas de su sitio o producto para garantizar que obtenga los resultados más rentables.

Puede crear nuevas listas con otras palabras clave o editar la lista actual siempre que lo desee, por eso le recomendamos que empiece con unas pocas palabras clave para comprobar cuáles obtienen mejores resultados.

Escoja palabras clave que accionen los anuncios en este grupo de anuncios.

Trucos para una buena lista de palabras clave:

- Empiece con palabras que estén estrechamente relacionadas con su producto y el texto de su anuncio.
- Añada sinónimos. Utilice el [herramienta de sugerencias de palabras clave](#) para obtener ideas.
- Añada plurales y palabras mal deletreadas.
- Perfeccione la lista utilizando las opciones de concordancia de palabras clave. [\[más información\]](#)

Introduzca una palabra clave o una frase por línea:

C. Elija su moneda, un costo por clic (CPC) máximo y haga clic en Calcular estimaciones.

Primero, elija su moneda. Por favor, tenga en cuenta que la moneda que elija se aplicará a la facturación y al pago. Por consiguiente, si selecciona euros, el pago sólo se solicitará y se aceptará en la misma moneda. Una vez ha seleccionado una moneda para su cuenta, ya no podrá cambiarla más adelante. Asimismo, la moneda que elija afectará a las [opciones de pago](#) que estarán disponibles para usted.

Seleccione la moneda y el coste por clic

EUR €

Estimador de tráfico

Palabra clave	Clics / día	Promedio de coste por clic	Coste / día	Posición promedio
Google Advertising				palabras clave sugeridas / suprimir
flores				palabras clave sugeridas / suprimir
Total				

[Modificar palabras clave](#)

Opcional: Vuelva a calcular las estimaciones

Si desea probar el posicionamiento y los costes de sus palabras clave, puede cambiar la cantidad máxima de CPC y hacer clic en **Volver a calcular estimaciones**.

El Estimador de tráfico calcula un promedio de la cantidad de dinero que gastará al día y la posición con la que es más probable que vea su anuncio en función del importe que

introduzca. Tenga en cuenta que estas estimaciones se basan en datos de tiempo real y que, por lo tanto, pueden variar.

Seleccione la moneda y el coste por clic

EUR € 2.10 Volver a calcular estimaciones

Estimador de tráfico				
Palabra clave	Clics / día	Promedio de coste por clic:	Coste / día	Posición promedio
Google Advertising	0,9	€1,17	€1,06	1,9
flores	230,0	€0,32	€72,39	1,1
Total	230,9	€0,32	€73,44	1,1

[Modificar palabras clave](#)

¡NO HAGA NADA !

Un 80% del resultado de su anuncio va a depender de su gancho. Es necesario pues tener un gancho que responda a las esperas de los navegantes de la web.

Vamos pues a buscar frases que se encuentran en los motores de búsqueda.

Vaya a la herramienta de búsqueda de [Google](#), en una nueva ventana.

y mecanografe una palabra o una frase relacionada con su producto:

Introduzca **una** palabra clave o frase por línea: Los resultados están adaptados al idioma y al país:

Puede elegir una frase en la lista o modificarla ligeramente para volverla más fuerte: "gane rápidamente Dinero" o "gane Dinero sobre la Net", por ejemplo.

A continuación elija las palabras clave que desencadenarán la visión de su anuncio:

Luego elija un costo máximo por click (pongo 0,05 céntavos de Dólares), su gasto máximo diario, y cree nuevos anuncios con nuevos ganchos para determinar el mejor.

¡Sólo tiene que registrarse, y ya está!

Para que su anuncio aparezca, si es afiliado, Usted debe ser original en sus palabras clave (pensar en aquéllas en las cuales nadie más piensa) y logre el mejor anuncio posible.

¿Cómo hacer?

Algunas Claves

1. En la lista de las palabras clave de Google, ponga palabras a excluir. Por ejemplo "gratis". Usted quiere **clientes**, no buscadores de regalos. Si la persona puso esta palabra en su búsqueda, su anuncio no se indica. Basta con poner un menos (-) delante del gratis: - gratis
2. Ponga las palabras clave en singular y en plural.
3. Busque los errores de mecanografiado, de ortografía, y ponga en palabra clave. Por ejemplo, si pone "cartas", ponga "cccartas", "caartas", "carttas", etc...
4. Al principio, **ponga un precio de puja bastante bajo**, y un importe máximo de gasto diario. Puede aumentar cuando vea lo que eso representa. No vale la pena gastar dinero por nada.
5. Intente utilizar las palabras que destaquen su anuncio. Sabe que el cliente mecanografió esta palabra, él estará **motivado por ella**.
6. Observe todos los días sus resultados y pruebe nuevos ganchos y nuevos textos. Invierta texto y gancho.
7. Utilice las expresiones entre paréntesis o comillas. He aquí lo que escribe a Google: **Palabra clave exacta**. Guarde la palabra clave entre corchetes: [zapatos tenis]. Su anuncio se indica cuando los usuarios buscan las palabras zapatos tenis, en este orden solamente y sin ningún término suplementario. Su anuncio no se presentará para búsquedas referentes a zapatos tenis rojos o bolsos y zapatos tenis, por ejemplo. **Expresión exacta**. Guarde la palabra clave entre comillas: "zapatos tenis".

Su anuncio se indica cuando los usuarios buscan las palabras zapatos tenis, en este orden solo y eventualmente con otros términos. Su anuncio se indicará así para búsquedas referentes a zapatos tenis rojos, pero no para las

referentes a zapatos para tenis.

Palabra clave que debe excluirse. Inserte un guión ante la palabra clave que debe excluirse: - rojos.

Si su palabra clave es zapatos tenis y si indica la palabra clave negativa -rojos, su anuncio no se indica para las búsquedas referentes a zapatos de tenis rojos.

8. Ponga mayúsculas al principio de sus palabras de título: "Cómo Borrar Sus Arrugas" y no "cómo borrar sus arrugas".

9. Estudie el lugar al cual envía usted a los potenciales clientes. Encuentre frases vendedoras para probarlos. Observe también a la competencia.

10. Si su anuncio se suprime (menos del 0,5% de rendimiento), **haga inmediatamente otros.**

11. Utilice **verbos**, su texto será más dinámico.

12. Elija productos costosos, le será más fácil tener buen margen.

13. Tome sus anuncios, tradúzcalos al alemán, al inglés, etc... (15 lenguas máximo) y pruébelos en los [mercados google correspondientes](#).

Aunque se entienda el inglés, es más atractivo leer un anuncio en su idioma. Google le propone traducirles su anuncio [aquí](#).

14. Observe muy especialmente la clasificación de los anuncios AdWords sobre la parte derecha de Google. El anuncio que mejor funciona está en lo alto. ¿Por qué es mejor que otros? ¿Qué capta?

¿Dónde encontrar buenos programas de afiliación?

1. Comience por inscribirse a [EBAY](#) (vamos a ver más adelante cómo aprovechar esto)

Inscríbase en [AMAZON](#) si tienen un sitio.

Elija los programas de afiliación que le conviene:

<http://www.afiliacion.com/>

<http://www.geolistas.com/descripcion.asp?id=253>

<http://www.mailxmail.com/curso/empresa/afiliacion/capitulo8.htm>

<http://www.afiliacion-web.com/programa.php?idprograma=8>

<http://www.affiliateguide.com>

Uno de los que prefiero, aunque en inglés, es: [Marketing tips de Corey Rudl](#) Esta en inglés, pero no encontré nada mejor en la red.

Un **buen sitio** para hacer su web y garantizar que tiene un mucho tráfico es [SiteSell](#).

4. Inscríbase al servicio de [suscripción GRATUITO de Google](#) que va a mantenerle informado de las novedades, en cuanto a "nuestro programa de afiliación" - si elige estas palabras clave - o de cualquier tema que le interese y que quiera supervisar.

Ejemplo de correo electrónico recibido del servicio de suscripción de Google:

| Search 2: ganar dinero

| alineación top 50 de alrededor de 209,000 resultados

1. Ganar dinero en Internet - cómo ganar dinero fácil

Ganar del dinero en Internet - cómo ganar dinero fácil Cómo ganar dinero en Internet. Menú principal... Ganar dinero.

<http://www.gogogo.com/index.php?domain=free.com&revSrcID=2&nid=42>

2. LTM.NET - ganar dinero en Internet - ganar dinero Ganar dinero en Internet - ganar dinero ganar dinero en Internet, Lotto, Apuestas, Juegos de Casino. Visite el sitio...

<http://www.ltn.net/T/Idioma/Espa%C3%B1ol/Juegos/Apuestas/Loter%C3%ADa/>

3. Juegos Virtuales

Para ganar fácilmente dinero en la net? C... pulse Clic! Pulse Juegos/Casinos.New.fr [ganar dinero juegos gratis]. <http://juegos-casino.juegosvirtuales.com/>

4. Ganar dinero en Internet - juegue y gane regalos! ... Ganar dinero en Internet...

<http://www.enfemenino.com/loisirs/jeux/jeux0.asp>

5. La Salvación: - ganar dinero Internet

<http://juegos.lasalvacion.com/foros.php3>

Una dirección interesante

Si quieren pagar o cobrar a través de tarjetas de crédito en Internet, existe Paypal.

Y también hay un servicio equivalente en varias lenguas, incluso en Español - y LE TRANSFIERE un 30% de lo que gana sobre las personas que les envíe!

Es un poco como si se convirtiera usted en banquero... He aquí la dirección: www.moneybookers.com le permite también aceptar el pago a través de tarjetas de crédito.

Gane más que el precio del producto

Algunos programas le pagan, por ejemplo, un 40% sobre la primera generación de compradores, un 20% sobre la

segunda generación. ¡Así pues, si un cliente lo comenta con 4 personas, ganará un $40\% + 20\% + 20\% + 20\% + 20\% = 120\%$ del precio del producto en comisiones!

Otros le pagarán por traer otros "vendedores". En todos los casos, la "red" que crea puede reportarle más que sus propias comisiones sobre venta.

Elija productos de margen fuerte

Obviamente, si elige sistemas de afiliación, para que los anuncios Google Adwords sean pagados, es necesario que el producto sea rentable para usted. Mi consejo: elija productos con precios relativamente elevados, y comisiones cómodas, un 25% o más. Debe ganar suficientemente para pagar sus errores. Un ejemplo: el programa de afiliación del ClubPositivo.com

El ClubPositivo transfiere hasta un 60% de la cifra realizada a sus afiliados.

¿Cómo hacer para vender sus productos sin sitio?

¿Quiere probar el mercado, ver cuáles es su talento como copywriter, pero sin tener sitio?.

¿Qué diría si utiliza un lugar que recluta cerca de 4 millones de nuevos suscriptores cada año?

¿Un sitio que va siempre bien, que no es lento, que puede cargar a distancia un texto cualquiera sea su longitud, que está abierto las 24 horas del día?

La respuesta: ¡EBAY!

La mayoría de la gente no entiende nada en EBAY.

Se imaginan que es solamente un lugar para comprar y vender objetos de ocasión.

En realidad, los que ganan mucho dinero en Ebay venden a

menudo nuevos productos. Una vez que encontraron un producto que se vende bien, pueden vender más y más ese producto. Hasta se puede proponer un producto de COMPRA IMMEDIATA.

Un ejemplo: en el momento en que escribo estas líneas, si mecanografía "ebook" en la investigación EBAY anglosajona, tienen al menos 400 propuestas. Si buscara la misma cosa en español ... no tienen nada. ¿Será porque hay que buscar un "libro electrónico"? No, es igual.

Y si observan cuántas personas han vendido ebooks, tienen, a veces, más de 2.000 evaluaciones. Cuando se sabe que los compradores dejan evaluaciones una vez sobre 2, eso hace

4.000 ventas, algunas a 5 dólares, lo que representa 20.000 dólares – no está mal para una actividad que es un pasatiempo !!! pero esto es aplicable a millares de artículos que puede comprar para revender. El anillo del Señor de los Anillos se vendió en Ebay por millares de ejemplares, y basta con navegar un momento supervisando el que tiene centenares o millares de evaluaciones (una palabra dicha por el comprador sobre la calidad del producto suministrado) para encontrar lo que se vende bien.

Según Le Figaro Estudiante, se considera que "70.000 personas viven solamente del comercio que generan sobre Ebay". Tome otro ejemplo: "CD de relajación". Tiene muy poca venta en EBAY Francia. Con todo, existe un CD del que se puede obtener los derechos de reventa por 79 Dólares solamente: el CD del Club-Positivo. Y este CD presenta un método de relajación completo en MP3.

Es decir con una inversión de 79 Dólares al principio, puede

vender y revender la misma cosa decenas, centenares, ¡millares de veces!

No hay derechos de autor a transferir, todo el dinero es para usted.

Le basta que duplique el Cdrom en su ordenador y que lo venda.

Hay sobre este CD 10 ebooks que también puede vender:

¡nada le impide que haga un texto de venta sobre un ebook... y a continuación que suministre un CD con otros 10 ebooks y una relajación! Este CD tiene también 20 ebooks en inglés, en español y en francés, puede venderse sobre <http://www.ebay.com> en Español .

Es un ejemplo. Si obtiene un ebook o un CD con derecho de reventa, tendrá un producto listo, a menudo ya con una parte de la redacción publicitaria.

Veamos un ejemplo:



Esta empresa, SMC ediciones, envía a continuación in situ su:

que vende el [Cd del ClubPositivo](#). I do not think you have this “New CD order form”.

Combinación ADWORDS/AUTORESPONDEUR

Puede proponer, inicialmente, un curso o un ebook gratuitos que serán suministrados por un **Autoresponder**

Es un medio extremadamente potente para constituir un fichero.

Estudie por ejemplo esta página:

<http://www.club-positif.com/succes/reussiraffaires.htm> Puede copiar su código e inspirarse para procurar "mini-sitio web".

Pero le prometí enriquecerse sin sitio, voy a llegar entonces a ello.

Combinación ADWORDS/ más EBAY

Imagínese ahora que su anuncio AdWords señala sobre su

producto EBAY que debe venderse. O sobre su tienda EBAY.

Va a atraer visitantes por partida doble: ¡visitantes Google y visitantes Ebay!

Pero antes, debe hacer un estudio de mercado. Ebay es la máquina para espiar más fabulosa del mundo: puede saber lo que hacen los otros miembros, quiénes compran, lo que venden, los precios de las pujas, si se trata de compra inmediata, en realidad pueden prácticamente saberlo todo.

Comience pues por observar lo que hacen aquellos, a los que les va bien.

Mi mujer es anticuario . Compra en Ebay. Si alguien sube sobre una de sus pujas, va a estudiar quién es esta persona:

¿es profesional? ¿Particular? ¿Por qué en esta parte y no en otra? ¿Qué compró antes? ¿Cuáles son los comentarios sobre ella? ¿Tiene una tienda virtual? ¿Qué vende? etc... Estudiando a los que consiguen sobresalen usted logrará también el éxito.

Comprar y vender

Le hablé de productos virtuales. Pero en Ebay puede comprar a alguien que no sabe vender, y utilizar su talento como copywriter para revender.

Duplicarán, triplicarán su ganancia, y a veces lo multiplicarán por 10.

Por ejemplo: los objetos que no tienen fotografías respecto a su descripción se venden mucho menos que los otros. Vigíelos, podrá seguramente obtenerlos a bajo precio.

¿Es Usted escéptico ?

Observe:

Un CD **mal vendido**, entre demasiadas cosas a la vez y que

no se explican en profundidad, tiene dificultades para exteriorizar sus ventajas:

PACK CD de 10 ebooks sobre el desarrollo personal, la inspiración, la relajación... + 2 SEMINARIOS AUDIOS TODO PARA ESTAR MEJOR EN SU CUERPO Y EN SU MENTE, LO QUE CONTIENE ESTE CD, ENTERAMENTE EN ESPAÑOL :

El MÉTODO de RELAJACIÓN ALFA EN MP3

Guía práctica de la relajación alfa, método y ejercicios dirigidos.

1. Un seminario sobre la Imagen sí mismo, en MP3, escuche a Carlos Devis revelarles los secretos de la imagen que tienen de ustedes y que determina su vida.

2. El Profeta

El gran clásico de la inspiración personal. Se trata de una novela de bella traducción que responde a sus preguntas sobre los eternos temas de la vida: la muerte, el amor, los hijos, el trabajo, la salud, etc.

3. Cómo encontrar a alguien para amar

Esta ingeniosa obra divulga varios secretos que sin duda le servirán para saber cómo tener éxito en el amor como nunca antes lo hubiera esperado

4. El manual de Epicteto

Un clásico de la filosofía personal para vivir en armonía y sin sufrimiento, sin importar las circunstancias

5. Atrévase a la diferencia - El secreto de la prosperidad

Los secretos de éxito de un hombre de negocios estadounidense. Lo impulsará a osar hacer la diferencia y a transformar el fracaso en éxito

6. Cómo desarrollar su atención y su memoria

Una obra del profesor que le profundamente útil tanto para su trabajo, como para su vida privada

7. El dominio de sí mismo

Cómo pensar más positivamente. Un farmacéutico divulga sus secretos, los cuales han servido para curar miles de enfermedades

8. La guía Godefroy del "facilitador"

Todos los secretos para optimizar esos días extra animando talleres y seminarios. Trucos de profesional para impartir sus conocimientos, hablar

en público, y encontrar participantes, entre otros aspectos

9. El manuscrito de los seis poderes

Los 6 secretos divulgados por un viejo hombre que vivía sumergido en la miseria y que supo superarse alcanzando así los objetivos que se propuso. Todo lo que este hombre hizo servirá para infundirle nuevo ánimo. Este manuscrito ha cambiado para bien la vida de muchos de los que lo han leído

10. Descubrir y realizar su razón de ser - El tratado de Melquisedec Los secretos del conocimiento de sí mismo y de la expansión personal revelados por un maestro. Recomendado si su meta son la expansión personal y la serenidad

+ Como regalo suplementario

"Los Secretos de los eBooks"

un manual de más de 418 páginas de un valor de US\$ 57 o 45 Euros.

(GANE DINERO CON los EBOOKS, COMPLEMENTO INDISPENSABLE

del EBOOK No: 9 "de las cartas que reportan millones")

LAS VENTAJAS de la FORMA "CD".

- . Ganará espacio en su computador, todo viene en un único CDrom.
- . Menos riesgo de perder todos sus eBooks..
- . Un ahorro de tiempo y de costos
- . Escucha inmediata, lectura inmediata, a la mano en todo momento

Objeto bien vendido

Se comprende mejor lo que uno podrá hacer con el CD, se presenta un solo objeto y el resto está en el "regalo":

http://www.clubpositivo.com/psp/produits/cats_prods.php

CD anti-estrés, de relajación y distensión nerviosa: [Proceso de Relajación ALFA](#)

Cuando quiera, donde quiera puede aprender a controlar el ritmo alfa.

Puede aprender, solo, en casa, a ponerse en ALFA y explotar las inmensas posibilidades que usted ha dejado dormidas en su interior.

Basta que obtenga este CD en MP3

¿Qué contiene este CD?

- Una iniciación completa - detallada - al control del ALFA. Representa 2 horas de seminario.

Este verdadero curso de ALFA a domicilio comienza por una parte teórica. Sabrá entonces lo que es el ritmo alfa, cuáles son sus propiedades y las condiciones para controlarlo.

E inmediatamente, sin perder tiempo, Christian Godefroy, creador del método, en la voz de Carlos Devis, les conducirá a través de ejercicios prácticos y progresivos al control total del ALFA.

Muy rápidamente, será guiado por el camino de la relajación de todo su cuerpo y estará sorprendido de vivir en una distensión física nunca conocida hasta ahora.

Podrá entonces, y en cualquier lugar, producir en usted el estado ALFA que lo tornará amo de sus reflejos, amo de sus energías.

Es entonces cuando llegará a la fase esencial del ALFA: la parte psíquica.

Tiene usted, al igual que todo ser humano, objetivos que les son apreciados: estudiará la técnica práctica para alcanzarlos.

Se convertirá en amo de sus emociones - amo de sus pensamientos.

Proyectará en su vida una nueva mirada: la mirada del éxito. Este CD, será una herramienta excepcional para realizarse, una herramienta simple, eficaz y que muy pocas personas conocen.

Dos horas de explicaciones y ejercicios. Puede utilizar directamente el CD, en su lector de MP3. Nuevo, ningún defecto superficial, cubierto en bolsita.

[Proceso de Relajación ALFA](#)

Regalo: hay 15 libros electrónicos ofrecidos como regalo gratuito con este CD: (lista de los ebooks)

Observe, por ejemplo, cómo un buen vendedor habla de los defectos de su producto:

"Dos ligeros cabellos, un insignificante engranaje que no quita nada a la belleza de este decorado tan anhelado", suena soberbio.

Y la misma cosa por otro vendedor:

“"Un resplandor." Dos grietas que se pueden ver sobre la fotografía.”

Observe, esto le dará ideas

El otro día, paseaba yo por el mercado de antigüedades. Se vendían viejas revistas por US\$ 1. Las observé, estaban llenas de anuncios de los años veinte, y de otros anuncios de los años 50.

Más adelante, observo otro vendedor que revendía CADA ANUNCIO, recortado y plastificado, cada uno, por 5 Dólares.

Calculé: el comprar las revistas y el revender los anuncios

uno por uno, se puede multiplicar el dinero por 50 ó 100. Luego fui al sitio www.ebay.com y vi que está lleno de anuncios que se venden por unidades o ¡por lotes! Vale ciertamente la pena intentar la misma cosa sobre <http://www.ebay.es>

Eso me dio otra idea: hacer un ebook de viejos anuncios y venderlo.

Y otra idea: comparar los ebay de los distintos países para ver lo que aún no ha sido lanzado en español , o lo que es poco costoso en un país y costoso en otro...

Cómo funciona Ebay

Piensa usted quizá que la gente que utiliza Ebay elige el menú "antigüedad", luego "porcelana", luego "porcelana de Limoges".

No siempre. Pasarán también por "buscar" mecanografiando la misma clase de palabras que las aconsejadas por Google.

Por ello llegarán a su página **SOBRE TODO SI ESTA CONTIENE MUCHO TEXTO.**

Lo que quiero decir con esto, es que no vienen a Ebay para comprar un ebook o un CD. Vienen a solucionar un problema o colmar un deseo.

Si mecanografían "relajación" o "tensión", necesariamente llegan a su página y, de allí, usted los lleva a comprar su producto.

Piensa quizá usted 1 producto = 1 comprador. NO. Voy a mostrarles cómo 1 producto puede aportarle cientos de compradores sobre Ebay.

Tomemos por ejemplo los compradores de porcelana de Limoges. Imaginemos que vienen a ver su porcelana y que usted le pone un vínculo de la clase "coleccionista de porcelana de Limoges, yo conozco bien muy los "trucos" para reconocer una porcelana auténtica. "Pulse aquí para conocerla". El "pulse aquí" los trae a su página PERSONAL Ebay (página gratuita). Allí, puede proponer un expediente donde un informe gratis espera al lector y, varios vínculos de "afiliados".

La página PERSO (ACERCA DE MI en Ebay inglés) es: Gratis.

Puede contener vínculos con tal que se refieren a sus ventas sobre Ebay.

Amplía a su clientela.

¡Cómo servirse de Ebay

Podría hacerle un curso sobre Ebay, pero figúrese que este curso ya existe, y que fue ya hecho por... Ebay!

He aquí pues el vínculo para acceder a este curso:

http://pages.ebay.es/help/topics_popup.html

He aquí el vínculo en inglés para Ebay del Canadá:

http://pages.ebay.ca/help/topics_popup.html

Unos párrafos más arriba ya les he dado el vínculo para los de habla hispana.

Le comprometo a usted, a que lea atentamente todo este curso. Lo sé, soy como usted, no me gusta leer las

instrucciones. Me ocurre con frecuencia, abro una caja, e intento hacer funcionar un aparato sin haber leído antes nada al respecto.

Pero aquí es diferente. Quiere pasar a ser el "pro" de Ebay. Ebay debe convertirse en su territorio, debe conocer cada recoveco y explorar todas las posibilidades.

Algunas claves para Ebay

1. Tenga varias cuentas. Si un cliente le llega de inmediato, tendrá la manera de salvar la venta.
2. Si compra, espere hasta el último segundo para aumentar su oferta.
3. Si vende, arregle para que el final de la puja se termine martes, miércoles o jueves en mitad de día. Allí tendrá las mayores pujas.
4. Abra una cuenta [Paypal aquí](#) si aún no lo ha hecho para aceptar los pagos paypal y tarjetas de crédito.
5. Ponga en el lugar un auto-responder pagado o gratuito para responder automáticamente a los que compraron después de que hayan pagado, hay auto-responder pagado pero con un mes de prueba gratis (el mejor del mercado): [AWeber Autoresponder & Newsletters: Unlimited Follow Up Autoresponders Increase Email Deliverability](#). Auto-responder gratis: [GetResponse Autoresponders: Unlimited Follow-Up Autoresponder](#) si no sabe mucho inglés, traduzca automáticamente las páginas Internet en la lengua que desee:

<http://babelfish.altavista.com/>

Basta con que seleccione "English to Spanish" y que mecanografe el nombre de la dirección Internet de la página que debe traducirse:



[Home](#) > [Tools](#) > Babel Fish Translation

Babel Fish Translation

[Help](#)

Translate a block of text - Enter up to 150 words

Use the [World Keyboard](#) to enter accented or Cyrillic characters.

English to Spanish

Translate a Web page

Select from and to languages

Add [Babel Fish Translation](#) to your site.

Tip: Click the "World Keyboard" link for a convenient method of entering accented or Russian characters.



¡Y oh! He aquí el resultado:

HOME | TELL ME MORE | PRICING | DEMO | AFFILIATES | TESTIMONIALS | ORDER

Log in: Password: Go!

FEATURES | FAQ | PRIVACY POLICY | CONTACT US

Autoresponders ilimitado, Sigue Ups, Transmite, Peaje-liberta Servicio de atención al cliente y 7 Años de la Experiencia que Aumenta Sus Ganancias

Trate AWeber Autoresponder con el Riesgo de Cero ¡Durante 30 días, Garantizado!

AWeber Ilimitado Autoresponders Sigue Para Usted:

Los expertos han mostrado que a menudo toman 7 o más exposiciones del anuncio clientes antes futuros hacen realmente una compra. Con autoresponders ilimitado de AWeber e ilimitado sigue, sus perspectivas de opta-en recibirán automáticamente su mensaje los esenciales siete o más tiempos sobre un periodo de días, de las semanas, y de meses cuando ellos solicitan información de usted. El servicio de AWeber le salvará tiempo, aumenta su tasa de conversión, lleva al máximo sus esfuerzos del marketing, le mantienen organizado, y aumenta sus ganancias. ¡Entonces, sus características ilimitadas de boletín de cuenta le mantendrá en contacto constante con su base de cliente!

Por qué Usted Debe Escoger Sistema de AWeber Autoresponder:

- **Relámpago Autoresponders Ilimitado Rápido:** Configure como muchas listas diferentes que envían, los productos, o hacen campaña como usted quiere, con ningún costo adicional. Los pedidos de opta-en se procesan en el tiempo real, capturan automáticamente la dirección de suscriptor IP, y se mandan dentro de 5 segundos. Aprenda más acerca de cada cuenta de AWeber la lista impresionante de características ilimitadas de autoresponder.
- **Ilimitado Sigue los Mensajes:** Configure ilimitado sigue los mensajes con hace clic en thru rastrear y abra rastrear de tasa en ningún costo adicional. Los mensajes pueden incluir el protocolo de transferencia de hipertexto y/o texto simple.
- **Las Campañas Ilimitadas:** Configure las campañas ilimitadas en ningún costo adicional. Cada campaña incluye autorespores ilimitado y sigue.

- Vive Apoyo -
La charla del texto disponible de 9AM - 5 P.M, EST el lunes - el viernes.

- Titulares de Noticias -

EI 07/01/05 - Analizador de Paypal Correo electrónico Actualiza

EI 06/24/05 - AWeber es Sumiso con Cambios de Emisor de MSN/Hotmail identificación.

EI 06/23/05 - Telaraña Forma los Aumentos del Generador.

EI 06/08/05 - Liberta la Autoofrecencia MP3: Cómo Construir Su Lista de Opta-En Correo electrónico

EI 05/16/05 - los Secretos de la Conversión para Descargas Libres a Clientes Pagados

EI 05/03/05 - Etiquetas Geográficas de Personalización de Mensaje.

¡Bien, de acuerdo, no se traduce muy bien, pero eso basta para entender!

6. El gran secreto de las compras en las mejores condiciones se llama

<http://es.auctionsniper.com/> Es un

servicio que le permite:

f actualizarse al ultimo segundo y seguir todas sus pujas de una vez;

f Evita una guerra de ofertas;

f Ponga su oferta en el momento oportuno. Es un sitio

inglés pero en

<http://es.auctionsniiper.com/tutorial.aspx> puedes ver como funciona en español.

En el último segundo, este servicio, que se conecta a reloj de Ebay, adquiere la puja - a condición de que nadie haya propuesto un mejor precio.

Les aconseja poner precios de la clase 100,51 ó 10,51 ya que a menudo las personas que compran ponen precios redondos. Al estar ligeramente por encima, ganan. Si proponen 100,51 y si alguien ha puesto 100,50, es usted quien adquiere la puja.

Vivamente recomendado.

7. Si no tiene aparato digital para hacer fotografías de objetos para Ebay, y está apretado financieramente, compre en Ebay uno. Se compra como un juguete para niños que, hace fotografías. Ahí está y no cuesta casi nada y basta para empezar (además ¡es fácil de utilizar!).

8. Utilice Ebay Turbo Lister. Es una herramienta gratuita ofrecida por Ebay para facilitar su trabajo.
http://pages.ebay.es/turbo_lister/index.html

The screenshot shows the eBay.es website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'portada', 'registrarse', 'servicios', 'mapa', and 'pregúntanos'. Below this is a menu with 'Comprar', 'Vender', 'Mi eBay', 'Comunidad', and 'Ayuda'. A welcome message says '¡Bienvenido! [Identificate](#) o [regístrate](#).' The breadcrumb trail reads 'Portada > Servicios > Servicios de Venta > Turbo Lister'. The main heading is 'Herramientas del vendedor'. On the left, there is a sidebar with 'Elige un tema' and links for 'Herramientas para vendedores', 'Turbo Lister', 'Preguntas más frecuentes para Turbo Lister', 'Consejos', 'Preguntas más frecuentes sobre el formato .csv', 'Actualización para obtener el Gestor de ventas', 'Gestor de ventas', and 'Gestor de ventas Pro'. The main content area features a 'Turbo Lister' section with a graphic that says 'Vende de manera más rápida y eficiente' and 'Crea y planifica tu propio inventario de artículos y envíalos inmediatamente a eBay'. A 'Descargar ahora' button is visible. Below the graphic, a text box states: 'eBay Turbo Lister es nuestra nueva y mejorada herramienta para vender grandes cantidades de artículos y crear anuncios en eBay desde tu ordenador.'

9. Pruebe la puja que sólo dura 24 horas. En numerosos casos, esto acelera las pujas y obtiene un mejor precio.

10. Proponga la compra inmediata o la compra a un precio fijo:

[pulse aquí](#)

Atención: es necesario ya haber vendido sobre Ebay y tener al menos 20 evaluaciones positivas para beneficiarse de esta

posibilidad.

11. Haga un título con un máximo de palabras susceptibles de ser buscadas.

En lugar de "liberarse sin esfuerzo" pruebe también "CD Relax Anti-Stress".

El primer título sólo traerá a los visitantes de la palabra "liberarse" o "esfuerzo", mientras que el segundo traerá los que tengan "CD, relajación, stress".

12. Pruebe, pruebe, pruebe.

Puede vender conjuntamente el mismo ebook o el mismo CD **con 2 anuncios diferentes**. ¡Pruebe!

13. La oferta de 2ª oportunidad. Ebay le autoriza a proponer **al 2º postor** su producto a su precio, si tiene usted varios ejemplares. ¡Aproveche!

14. **Guarde las direcciones** de todos sus compradores. Es su mina de oro, su tesoro, prevenga (con su acuerdo previo) sus novedades.

15. Haga sus cuentas. No debe gastar más para su inversión publicitaria de lo que va a reportar sus ventas. **Ponga un precio mínimo que cubra sus gastos**.

16. Ponga fotografías, y garantice que se optimicen para aparecer rápidamente en pantalla. No necesita comprar un programa informático para esto: puede hacerlo **en línea, y gratuita**mente: para los ficheros. JPG:

<http://www.myimager.com>

y para los. Regalos:

<http://www.gifworks.com>

17. van al bisel "Mis preferidos" luego "Mis investigaciones favoritas" y **se asegura de recibir automáticamente notificaciones** sobre las categorías de objetos que les interesan. Hay buenos negocios pendientes sobre Ebay, pero

no se puede pasar su vida observando. Ebay le envía regularmente una lista de intereses de todo lo que puede vender por correo electrónico, gratuitamente.

Última clave: venta sobre Ebay objetos GRATIS Comience por encontrar objetos ofrecidos gratuitamente. Mecanografíe objetos gratis, muestras gratuitas, ofertas gratis en Google.

Obtenga **objetos gratis** en los expos. ¡Véndalos a continuación en Ebay!

Piense siempre que lo que desconcierta a uno es buscado por otro: Me he deshago de viejas revistas de hace un año, lanzándolas. ¡Cuál no fue mi sorpresa al ver las mismas revistas numeradas de 15 a 35 euros en internet !

Intente también en estos lugares:

<http://www.camerdata.es/utilidades/herramientas.html>

<http://www.angelfire.es/>

http://enter.terra.com.co/enter2/ente2_inte/ente_inte/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_2-2109680.html

Una advertencia: Si vende un ebook en Ebay, precise bien en su texto **que usted tiene una licencia que le autoriza a venderlo.**

Ebay defiende bien a los autores y garantiza que no se venden sino obras que tienen el derecho de vender.

Intente los competidores de Ebay

Si escribe a Ebay, es un robot que les responde. Supriman alguna vez las ventas -, en particular, de ebooks - sin justificación real. Puede intentar a sus competidores.

Mecanografíe la palabra "pujas" en Google, y encontrará, por ejemplo:

f Auckland

f Onatoo

f Mascoo

Encontrará gratis, pagados, y además estará usted presente en estos sitios, más venderá.

Las ventas más fáciles a hacer: deremate.com Si Ebay lo

intimida, le aconsejo comenzar por <http://www.deremate.com>

He aquí cómo funciona esto. Si Tiene libros o DVD, o CD de los que usted ya no usa. Busque y ¡Tienen un código de barras (sabe, el truco que las cajas pasan al rayo láser para registrar el precio) que vuelven a copiar, y hop! Milagro, el título de lo que quieren vender se indica, con toda la información e incluso una fotografía.

Comience por registrarse en deremate.



No se contente con vender lo que tiene por montones: vacíe los graneros de sus padres, de sus amigos, observe en los

mercadillos, las salas de ventas... muy a menudo se pueden comprar listas de precios por precios ridículos.

Si tienen objetos de precio o CD con derechos de reventa, llegarán a rentabilizar un anuncio Google Adwords que señala sobre su "Tienda".

Pero no debe permanecer allí. ¡Venda también ordenadores, teléfonos, artilugios electrónicos de los que usted ya no se sirve! PriceMinister sólo tiene un defecto a mi manera de ver: por el momento no aceptan vender eBooks.

Tenga su tienda en AMAZON

Amazon le permite revender sus libros, DVD, CD de ocasión en su sitio. Cada vez que alguien busca un título, se le propondrá la versión usada a su precio. ¡Bonita ocasión para comprar obras en los mercadillos a 1 euro por pieza y revenderlas hasta 10 veces más caro!

No hay nada que pagar en Amazon tomando a una comisión sobre sus ventas.

Si quiere hacer negocios, tenga una suscripción mensual un servicio de "réassort" automático y seguimiento de sus pedidos bien hecho. ¡Imagínese, es como alquilar una tienda en un gran centro comercial, excepto que; cuesta menos de 50 euros al mes!

Una clave para obtener resultados rápidos

Se preguntarán ciertamente por cómo comenzar a tener resultados inmediatos.

¿La solución? - ¡Su fichero!

Tiene una lista de amigos, conocidos, proveedores, en su agenda de correo electrónico. Son clientes potenciales para una operación de patrocinio o venta directa.

Puede escribirles, por ejemplo, que acaba de descubrir un libro interesante y poner el vínculo, o simplemente poner algunos vínculos por debajo de su firma. He aquí un ejemplo:

Buenos días Andrés,

Acabo de descubrir un apasionante informe sobre el modo de enriquecerse en internet sin tener un sitio.

Te pongo la dirección en caso de que eso te interesara: (su vínculo de afiliado)

Muy cordialmente,

Virgile

.....

Gane dinero en Internet sin tener sitio: (su vínculo de afiliado) si tiene de 1 a 3 h por semana gane dinero escribiendo cartas: (su vínculo de afiliado) Etc.

Ponga sistemáticamente vínculos de afiliado bajo su firma. Puede participar en debates, foros y ganar así a nuevos clientes.

..... Otro

ejemplo:

Buenos días Mónica ,

Sé que en tu negocio , sucede a menudo que tienes que buscar clientes. ¿Qué dirías de hacerlos llegar discretamente a tu almacén?

Hay un nuevo truco en internet que explica 47 maneras de hacer ir a la gente, a tu almacén, así como “cómo vender a distancia por correo o por Internet.

He aquí el vínculo: (su vínculo de afiliado)

Muy cordialmente,

Virgile

.....
Un autor "loco" revela sus secretos para enriquecerse en Internet: (su vínculo de afiliado).

Cómo tener éxito en los negocios escribiendo cartas: (su vínculo de afiliado).

He aquí el vínculo para inscribirles y tener su vínculo de afiliado, es gratuito: http://www.clubpositivo.com/psp/produits/cats_prods.php

Los últimos frenos

Cuando desea crear su propia empresa, los mayores frenos no son elementos exteriores: están en usted. Veamos juntos los principales:

1. - El miedo al fracaso

Hay 2 maneras de ver el fracaso:

Como una **condenación**. La frase correspondiente sería "yo fallo porque soy un incapaz"

Como una **fuentes de aprendizaje**. La frase que resume bien esta posición es "El fracaso es un trampolín hacia el ÉXITO".

Es la última posición obviamente, la mejor. Nuestro cerebro, al igual que un mecanismo cibernético, corrige su trayectoria hacia el éxito en función de sus éxitos y sus fracasos. En otros términos, "aprende" de sus fracasos como de sus éxitos. EL FRACASO ES A MENUDO INDISPENSABLE PARA LOS ÉXITOS.

Tome por costumbre hablar de error y no de fracaso. La palabra fracaso tiene un lado definitivo que impide ir más

lejos.

La mejor solución consistiría, por supuesto, en ir directamente al éxito. Para ayudarse en esta vía, dígame regularmente: "puedo triunfar" "Soy capaz y quiero".

"Piense positivamente". Es el mejor antídoto contra el miedo al fracaso.

El Club-Positivo le ayuda y le sostiene gratuitamente poniendo a su disposición muchas herramientas de motivación y éxito.

2. - El entusiasmo **no considerado**

Curiosamente, el entusiasmo puede ser un gran freno. En efecto, numerosas personas "se emban" en un proyecto, ven el éxito fácil, no piensan absolutamente en las dificultades, y se desmotivan con el primer obstáculo.

Mantenga **los pies sobre tierra**. Internet es, ciertamente, una herramienta extraordinaria para hacer fortuna. Pero es necesario poner todos los activos por su parte para salir bien: elegir un buen producto, económico, darse una buena imagen de marca, enviar un buen mensaje... ¡Eso no es tan fácil !

Pruebe en primer lugar su idea. Hay allí distintas maneras de hacerlo, lo vimos ya. Una buena dosis de entusiasmo es indispensable para escribir textos vendedores, pero basenlos en lo concreto, y no en sueños y cálculos.

3. - La falta de **voluntad**

Para salir bien, es necesario quererlo. Y para quererlo, es necesario justificarlo. Cuando se está en una empresa, hay siempre un dueño o accionistas para pedirles cuentas, justificarles por el temor... o por la recompensa.

Aquí, va a estar solo. Deberá ser **su propio motivador**.

¿Cómo hacer?

Comience por reflexionar en lo que quiere hacer. Ponga sus

objetivos sobre el papel. De objetivos a 1 año, a 2 años, a 5 años, a 10 años... Sea preciso: ¿cuánto quiere ganar, para cuándo? ¿Qué volumen de negocios quiere realizar? ¿Qué medios pondrá a trabajar?

Todo este tiempo de reflexión no es tiempo perdido, al contrario. Es una inversión que les dará al céntuplo.

Me acuerdo de un multimillonario de la venta por correspondencia, y que partió de la nada, me confiaba las dificultades de sus inicios en la vida. Le pregunté: "pero cómo hizo para comenzar a hacer fortuna?". Él Reflexiona un momento y dice : "comencé por fijarme como objetivo el tener 200 millones en el banco". Dos años más tarde, los tenía y, en los meses que siguieron, hice el balance". Al percibir lo sucedido, se fijó un nuevo objetivo y volvió a arrancar ahora en mejores condiciones.

Acuérdese: "El hombre sin objetivo es un buque a la deriva".

4. - La actitud frente al **dinero**:

En nuestra sociedad occidental, el dinero tiene a menudo mala prensa. Sobre todo en ciertos medios religiosos. El dinero, es sucio, es el diablo. ¡Felices los pobres y oprimidos, ya que el cielo es suyo! Si tiene algunas ideas de este tipo en la cabeza, quítesela rápido . Quite también sus límites mentales financieros. Es increíble ver la capacidad extraordinaria que tiene nuestro inconsciente para adaptar nuestras rentas a nuestras creencias.

Traté este tema ene. libro "Las técnicas secretas para ganar dinero" (escrito en colaboración con Charles Albert Poissant, en 1986). He aquí un extracto:

No tener inhibición ante el dinero.

Antes de instalarse en una nueva imagen, hay que

deshacerse de ciertos prejuicios. Todo tema encuentra resistencias, obstáculos.

Una de las resistencias más comunes, la más profundamente afianzada, y la más dañina, es la concepción que significa que, para emplear una expresión consagrada, “El dinero es sucio”. Esta concepción toma varias formas y es un resto, en general, más o menos inconsciente. Se dirá que es malsano querer enriquecerse, que la gente que ambiciona mejorar su situación no es más que burguesa, o es vilmente materialista.

Se medita contra la gente rica y al mismo tiempo secretamente se los envidia.

Hay que tener en cuenta no obstante que aunque las actitudes cambian poco a poco, varios prejuicios permanecen profundamente enraizados.

Una de las resistencias frecuentes en la formación de una nueva imagen es el temor, para la gente que proviene de medios modestos, de rechazar sus orígenes o a sus padres. Este temor no está obviamente presente en toda la gente nacida pobre.

Se ha visto que la pobreza, la frustración y la humillación fueron el fermento de varias asombrosas fortunas. Eso prueba, si fuera necesario, que la modestia de los orígenes no condena a nadie a la mediocridad y que la pobreza no es hereditaria.

No existe condición alguna exterior, dificultad, circunstancia etc, que impida triunfar su espíritu. El hombre que toma conciencia de esta verdad posee la clave para controlar su destino, para cambiar su presente y su futuro en función de su voluntad y sus aspiraciones. El hombre que toma conciencia de esta ley fundamental y que la aplica en su vida, pasa a ser como en sí mismo él desea ser, tal como

se ve. Y nada, absolutamente nada puede detenerlo. Las circunstancias se doblegan ante su voluntad y su deseo.

La justa concepción del dinero

La concepción de que el dinero es sucio, o que al elevarse sobre su condición social se rechaza a sus padres, es deplorable. La filosofía que parte de que se sea burgués sin deseos aún manteniendo ambiciones materiales es totalmente errónea.

Pues si se deja de lado el dinero ganado por casualidad, como la lotería o los concursos, o el procedente de una herencia -¿qué es lo que significa entonces “ganar mucho dinero”? La verdadera significación del dinero ganado, honradamente (significado que devuelve por otra parte, al dinero, su nobleza verdadera) es el reconocimiento por los servicios prestados.

Un hombre rico es pues un hombre que prestó un servicio a varios de sus semejantes y recibió la justa remuneración. Es lo que la mayoría de la gente que desprecia el dinero olvida en su condenación.

Ciertamente, Henry Ford acumuló millones e incluso se volvió multimillonario. Pero a cambio, ¿qué servicio prestó a la humanidad? Gracias a su paciencia admirable, a su ingeniería, su determinación proverbial, este pequeño hombre sin instrucción por lo que sus contemporáneos se reían, hizo que la humanidad diese un paso de gigante. Accedió al automóvil.

¿Se imaginaría la vida moderna sin automóvil? Ciertamente no. Además gracias a Henry Ford, se crearon millares de empleos. Su fortuna no es más que el reconocimiento público, el justo pago por los servicios que prestó.

Por otra parte, Henry Ford era perfectamente consciente del

significado verdadero de la fortuna y por ese hecho mismo de la manera más segura de adquirirla.

Un hombre le preguntó un día qué haría si perdiera todo su dinero y su fortuna, Ford respondió: "Pensaría en la otra necesidad fundamental de la gente y respondería a esta necesidad ofreciendo un servicio menos costoso y más eficaz que cualquier otra persona. En 5 años, sería de nuevo millonario".

Encontrar una necesidad fundamental de la gente, y responder a ella, a través de un servicio menos costoso y más eficaz... Por ello muchos hombres ricos construyeron su fortuna.

Los que acusan a algunos hombres por su riqueza deberían pues considerar lo que estos hombres hicieron para sus semejantes en términos de productos o servicios y de empleos creados. El reconocimiento que recibieron estos hombres ricos no es atribuible al azar.

Dicho esto, aunque el servicio prestado a los otros sea inmenso, no es necesario creer que el esfuerzo deba necesariamente ser proporcional. Lo que cuenta, es el servicio prestado o el renombre del producto. En este sentido, se dice, el cálculo vale el trabajo.

Una única idea basta para convertirse en rico. ¿Y de cuánto tiempo se requiere para tener una idea? Una fracción de segundo. Obviamente, su realización puede pedir - y en general pide - más tiempo y esfuerzos.

Rubik, cuyo cubo famoso lleva su nombre, se volvió millonario gracias a una única idea. Rápidamente y sin trabajo doloroso. El servicio que prestó divirtió e hizo trabajar la materia gris de millones de personas a través del mundo. ¿Y aquél que inventó el "Monopoly" a cuánto cree usted que llegó el monto de sus derechos?

Varios afirman que el dinero en sí no es ni bueno ni malo.

Creemos por el contrario, que así como es el nervio de la guerra, *es* también *la levadura* de toda civilización.

No es por otra parte una casualidad si, a través de las épocas, son los países más ricos los que alcanzaron los más altos niveles culturales y científicos. Las ventajas del dinero son inmensas, lo mismo para los individuos que para las naciones.

Por eso, quítese de una vez por todas esas ideas medievales que quieren que el dinero sea sucio, burgués, malo.

Es su pasaporte hacia una libertad mayor. Usted tiene derecho a ello. Ejercer este derecho. Rechace todo pensamiento que vaya en contra esta filosofía de vida. Rechace esa inhibición profunda y dañina. Mientras no se haya quitado ese bagaje cultural mendigante, no podremos realmente convertirnos en ricos.

Una última palabra. Este libro se escribe para hacerle un favor. Si le encuentra defectos o imperfecciones, no vacile en decírmelo para que mejore la próxima edición.

Si usted logra, gracias a este libro, desarrollar un negocio bueno para usted, independiente, lucrativo, sin salir de casa, si se enriquece no sólo espiritual sino también financieramente, hágamelo saber también. ¡Esto me dará mucho placer !

Cada vez que una persona me escribe para decir que le he prestado un servicio, esto me anima a continuar.... ¡He aquí de donde obtengo yo, mi propia motivación!

En conclusión

Tienen ahora entre sus manos una herramienta para ganar

más, y en el más extenso mercado del mundo.

La venta por Internet es un maravilloso oficio. Se enteran de cosas nuevas cada día. Las técnicas evolucionan muy rápidamente. Hay siempre algo mejor que hacer.

Pero para estar actualizado y salir exitoso, **es necesario formarse sin cesar y aprender.**

Trate de conocer el método "Cómo escribir una carta que vende", y sobre todo:

Pruebe. No publique ningún anuncio sin probar algo a favor de otra cosa. Pruebe sus ganchos, sus textos, sus ofertas. Establezca relaciones con sus colegas e intercambie opiniones.

Déles sus objetivos de aprendizaje para cada año: Este año, aprenderé a hacer un sitio web.

Este año, me mejoro en los ganchos.

Este año, me convierto en un experto en anuncios.

Este año, aprendo a hacer cartas de reactivación (véase "Cómo escribir una carta que vende").

Este año, hago correos electrónicos personalizados. Etc.

Navegue en Internet, incluso en sitios extranjeros. Sea curioso.

Hay buenas ideas, buenos productos que aún no se explotan en Francia o Mexico o Colombia, o

Visite ferias, salones, o simplemente los almacenes. Vea nuevos productos (no está tan ¡lejos!) si los busca.

Tómese unas vacaciones.

Eso hace que su inconsciente trabaje, eso le da distancia con relación a las cosas. Eso le permite reflexionar sobre sus objetivos. Estar siempre en la brecha no es bueno.

"Gobernar, es prever".

Le deseo que conozca los mismos entusiasmos, las mismas alegrías, las mismas recompensas que yo, o incluso más. Ningún otro oficio del mundo le permitirá dar libre curso a su creatividad. ¡No hay límites para esto que realizará gracias a la venta en Internet que los de ¡su imaginación! Muchos éxitos... ¡y seguramente hasta pronto!

Quiz

1. ¿Cuál es la primera herramienta que deben dominar para ganar dinero en Internet?

El ordenador

La tarjeta de crédito

Google Adwords

Ebay

Respuesta: Google Adwords, para probar de un vistazo sus ganchos.

2. ¿Qué tiene usted más que los otros para tener éxito?

Leyó este capítulo

Usted es bueno en programación

Usted sabe hacer un sitio Web

Usted sabe vender

Usted tiene buenos productos

Respuesta: sabe vender.

3. ¿Qué es un afiliado?

Respuesta: un afiliado es una persona que envía clientes potenciales a un lugar para recibir comisiones.

4. ¿Cuál es la mejor combinación de herramientas?

%o Ebay + Ad words

%o Amazon + Ad words

%o Ad words + Ebay

%o Amazon + Ebay

%o Ebay + Amazon

Réponse: Ad words + Ebay

Por favor, si lo ha pagado ya, siéntase libre de REVENDER este EBOOK. Comprándolo, ha adquirido también el derecho de venderlo en versión electrónica en internet, con 3 condiciones :

No venderlo a menos de 17,95 Euros / US\$ 23 y no ofrecerlo como regalo.*

Guardarlo intacto tal y como lo recibió.*

No hacer spam para venderlo. El spam es un correo comercial no solicitado dirigido a una o varias personas que no le conocen a usted. *

Puede guardar para usted todo el dinero que así gane.

*Claro, si usted no respeta alguna de estas condiciones, el derecho de reventa le es retirado inmediatamente, y el autor se reserva el legítimo derecho de reclamar los daños y perjuicios ocasionados.

Pequeño Catálogo de herramientas de éxito

Cómo convertirse en N° 1 en Google

El especialista de Google que pasa sus noches delante su pantalla decide finalmente revelar sus secretos para convertirse en N° 1 rápidamente en Google

Los Secretos del Ebooks

Gracias a mis libros electrónicos, gané más de 21.000 dólares en un mes. He aquí cómo.

Para encontrar su camino en la vida

Muchos de los que podrían adquirir riqueza olvidan servirse de los medios superiores que posee inconscientemente. Este libro los iniciará sobre su verdadero valor. La fortuna no viene a ustedes, es necesario ir ella.

Audio Player pro

"Cómo ganar de 20 al 70% de clientes suplementarios poniendo sonido en su sitio"

Cómo superar el fracaso y alcanzar el Éxito

Cuando se conocen las leyes del éxito - y cómo evitar el fracaso - nuestra vida cambia completamente y siempre para mejor. Es como si fuera empujado por el viento del éxito y la oportunidad..

¿Quieren hacer de este ebook su representante permanente,
su máquina de venta silenciosa, las 24 horas del día?
¿Personalizar SU nombre? - [Pulse AOU](#) o vaya a
<http://www.clubpositivo.com/psp/users/pview.php?pid=60>